

Prevencion y gestion de la morosidad y del recobro - empresas

Modalidad: curso e-Learning Duración: 20 horas

Categorías: Administración y gestión

OBJETIVOS

- Comprender los principios basicos sobre prevencion y gestion de mora y recobro
- Desarrollar habilidades para determinar que garantias ofrecer para minimizar el riesgo
- Analizar los datos financieros para identificar areas en las que mejorar
- Establecer un plan eficaz para lidiar con clientes morosos mediante tomas acertadas en base a los datos

CONTENIDOS

UNIDAD - Documentacion de las operaciones comerciales y los documentos del cobro

- Introduccion
- Causas fundamentales de la Morosidad
- La necesidad de documentar las operaciones comerciales
- El pedido
- El albaran de entrega
- La factura
- El contrato
- Las condiciones generales de venta
- Titulos cambiarios para reforzar el derecho de credito
- Comparacion entre los principales medios de cobros

UNIDAD - Garantias adicionales para reforzar el derecho a cobrar

- Las garantias para reforzar el derecho a cobrar
- Las fianzas bancarias
- Las fianzas mercantiles
- Los titulos cambiarios avalados por el banco
- Las garantias hipotecarias

UNIDAD - Politica de credito y estrategia de riesgos

- Importancia de desarrollar una buena politica de credito
- Ventajas de tener definida una politica de creditos
- Los cometidos del departamento y de las politicas de creditos
- Recomendaciones para una buena politica de creditos
- Politica de credito y estrategia de riesgos
- Tipos de politicas de credito

UNIDAD - Fuentes de informacion sobre los clientes

- Fuentes de informacion sobre los clientes

UNIDAD - Analisis de un futuro cliente

- Analisis de un futuro cliente

UNIDAD - La concesion de creditos a los clientes

- Riesgo crediticio
- Cuestiones fundamentales en la gestion de credito a clientes
- Supuesto Practicos

UNIDAD - El limite de riesgo en el credito al cliente

- El limite riesgo
- Plazos de pago flexibles
- La asignacion de un rating a los clientes

UNIDAD - El control de las cuentas del cliente

- La gestion de control de facturas pro-activa
- Historico del comportamiento de pago de los clientes
- Revision periodica de la solvencia de los clientes
- El control de las cuentas por cobrar
- El envio de extractos de cuenta
- La comprobacion rutinaria de las direcciones de los clientes
- El control permanente del periodo medio de cobro
- El control de clientes bajo vigilancia

- Intereses de demora y costes administrativos de recuperacion
- Supuesto Practicos

UNIDAD - Las características de los morosos profesionales y sus estrategias habituales

- Las excusas universales del moroso profesional

UNIDAD - Las tecnicas del recobro

- El recobro de los impagados empresariales
- Disegno de los procesos especificos de recobro
- Comenzar la gestion de cobro con mayor anticipacion
- Recopilar informacion sobre el deudor
- Personalizar cada caso segun las características del impago
- Negociar cara a cara una solucion pragmatica
- Acudir a profesionales de la recuperacion

UNIDAD - Fases de la gestion de recobro

- El impagado y su clasificacion
- Disegnar los procesos especificos de telecobro
- La fase de precontencioso
- La fase de contencioso
- Supuesto Practicos

UNIDAD - Recomendaciones generales para la negociacion con el moroso

- Recomendaciones para la negociacion con el moroso
- Supuesto Practicos

UNIDAD - Anexo - La Ley Concursal

- La Ley Concursal
- Personas relacionadas
- Efectos de la declaracion del concurso
- Fase de convenio
- Fase de Liquidacion
- Fase de calificacion

- Acciones de reintegracion
- Acuerdos de Refinanciacion

UNIDAD - Actividades Finales